خدمت عالیہ میں گزارش ہے کہ ٹائنز نامی ایک عالمی کمپنی کے بارے میں شرعی فتویٰ درکار ہے کیونکہ آج کل ہر علاقے میں لوگ ان کے طریقہ علاج کو اپناتے ہوئے متاثر ہوکر دھڑادھڑ شامل ہورہے ہیں۔ براہ کرم کمپنی کا مکمل تعارف اور وضاحت ایک سنیئر ڈسٹری بیوٹر کے وساطت سے خدمت میں مرسل ہے اور انکے فون نمبرز بھی موجود ہے اگر کسی جگہ کوئی بات مخفی ہو تو براہ کرم فون پر رابطہ فرماکر وضاحت طلب کی جیئے گا۔ حضرت مفتی صاحب یہ اپ کا عظیم احسان ہوگا دلائل واضحہ سے قرآن وحدیث کی روشنی میں جواب مرحمت فرما کر عنداللہ ماجور رہیں۔

المستفتی حمیداللہ خطیب فاروق اعظم مسجد شگئی سیدوشریف سوات

تعارف

ٹائنز کمپنی کا آغاز 1992 سے ہوا۔ 15 سال کے عرصے میں یہ کمپنی 200 ممالک میں کام کررہی ہے جبکہ 105 ملکوں کے اندر قانونی طور پر رجسٹرڈ ہے کمپنی میں 3 کروڑ ڈسٹری بیوٹرز کام کررہے ہیں کمپنی میں تقریباً 1000 سے زائد پراڈکٹس ہیں جس میں بیشتر بنیادی صحت کیلئے از حد ضروری ہے۔ جو کہ (TCM) فلسفے پر کام کررہے ہیں جو کہ علاج بالغذاء بھی کہا جاتا ہے کمپنی سالانہ تحقیق پر ایک ارب اور 20 کروڑ روپے خرچ کررہے ہیں کمپنی کے دنیا میں 8 بڑے پلانٹس کام کررہے ہیں جو کہ ملائشیا، چین، امریکہ، جاپان، انڈونیشیا، ہانگ کانگ، جرمنی، آور انڈیا میں واقع ہیں۔ کمپنی کی ریسرچ اور تحقیقات ایسی ہے تمام پروڈکٹس کو نہ صرف 1S0,9001,9002,9003 کی سرٹیفیکیٹس حاصل ہیں بلکہ Food, Drugs Authority FDA ہے بھی رجسٹرڈ میں صحت کے علاوہ اب روزمرہ استعمال کی چیز پر مارکیٹ کے نام سے متعارف کروارہی ہیں کمپنی کی سالانہ سیل 30 کھرب روپے ہیں آور یہ دنیا کی پانچویں بڑی کمپنی ہیں اقوام متحدہ کا اعزازی ممبرشپ اور جھنڈا بھی کمپنی کو حاصل ہے اسکے علاوہ کمپنی کی اپنی یونیورسٹی اور 302 ایلیمنٹری کالجز چین میں واقع یونیورسٹی میں 12000 طلباء وطالبات زیر تعلیم ہے کمپنی کا پورے دنیا میں ٹرانسپورٹ کا عالمی نظام قائم ہیں۔ جبکہ دنیا کی بائیو انجیئرنگ ٹیکنالوجی بھی کمپنی کے پاس ہیں

کمپنی کی پروڈکٹس کی ضرورت اس وقت دنیا میں مشینی دور چل رہا ہے انسان کو ناقص ہوا، پانی اور خوراک مل رہے ہے جبکہ ان چیزوں سے بیماریاں زیادہ ہورہے ہے بیماریوں کی روک تھام کیلئے لوگ انگریزی ادویات کا استعمال کرتے ہیں جو کہ انسانی صحت کیلئے انتہائی تباہ کن ہیں ان میں بیشتر دو نمبر ہوتی ہے ٹائنز کے پاس معیاری فوڈ سپلمنٹ میں جسکی ثانی پوری دنیا میں نہیں ہے اسکے استعمال سے آنے والی بیماریوں کی روک تھام اور موجود بیماریوں سے نجات حاصل کرنے کیلئے جدید آلات ہمارے ہر کلینک میں موجود ہوتی ہے پاکستان میں گزشتہ پانچ سالوں میں ان پروڈکٹس کی استعمال سے ہزاروں لوگوں میں گزشتہ پانچ سالوں میں ان پروڈکٹس کی استعمال سے ہزاروں لوگوں کو شفا مل چکی ہے اور بڑی تیزی کے ساتھ لوگ استعمال کررہے ہیں کیونکہ یہ قدرتی جڑی بوٹیوں سے تیارہ کردہ ہوتی ہے اور کوئی ضمنی اثرات نہیں ہوتی۔

مارکیٹنگ کا طریقہ کار   دنیا میں اس وقت دو قسم کی مارکیٹنگ چل رہے ہیں۔

روایتی   I) Traditional Marketing

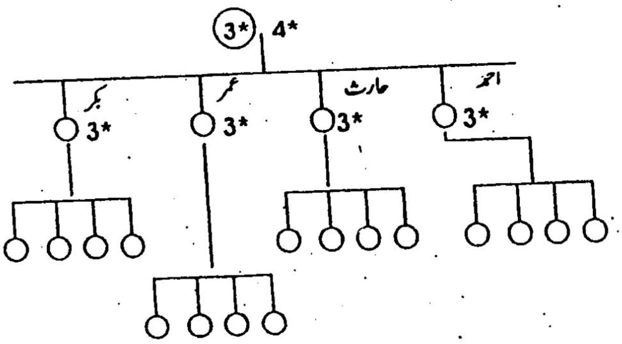
براہ راست   2) Direct Saling

Tradiontal Marketing میں کمپنیاں بیشتر بجٹ Middlimen کو دیتی ہے جسمیں۔ ٹی۔ وی۔ اخبار سائن بورڈ۔ ڈسٹری بیوٹر تھوک فروش اور پرچون فروش شامل ہے۔ جس کی وجہ دو 2 روپے کی چیز 12 روپے کی ہوجاتی ہے جسکی وجہ سے مالداروں کی جیبیں بھرتی رہتی ہے اور غریب کا خون نچوڑ دیا جاتا ہے۔

Driect seling اس نظام میں استعمال کنندہ براہ راست کمپنی سے اپنی ضرورت کی چیز اُٹھاتا ہے اور اُسکو استعمال کرتا ہے استعمال کے

قاضی حمید اللہ خطیب جامع مسجد فاروق اعظم شگئی سیدو شریف ضلع سوات

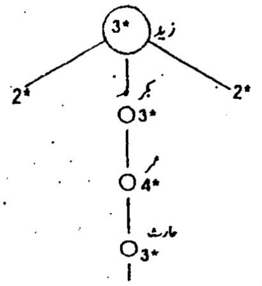
اب زید اپنی ٹیم کے ساتھ مل کر کام کرتا ہے جس وجہ سے اُسکی مزید* پروموشن ہوتی ہے۔



اب چار ڈسٹری بیوٹر نے مزید کام کیا لیکن یہ بات یاد رہے کہ جو نئے لوگ آئیں ہیں ان میں اوپر پانچوں لیڈرز کی محنت شامل ہے اب چونکہ نیچے چار لیڈران کی محنت زیادہ سے اِن کو 20% ملتا ہے اور اوپر زید کی محنت ذرا کم ہے لہٰذا اُسکو 4% کمیشن ملے گا۔ اس طرح Direct Commission زیادہ ہوتا ہے اور Indirect Commission کم ہوتا ہے۔

اس میں محنت کا ایک بڑا فلسفہ ہے اور وہ یہ ہے کہ اوپر والا شخص اگر کام نہ کریں اور نیچے والے کریں تو اوپر والا شخص کچھ بھی حاصل نہیں کرسکتا ہے۔

مثلاً



زید بکر سے 20% کمیشن لینے کا حق رکھتا ہے کیونکہ یہ Direct Commission ہے اور بکر پر اُس نے محنت کی تھی اب بکر عمر کو لاتا ہے اور عمر محنت سے 4* بن جاتا ہے اب بکر ایک ہی دفعہ عمر سے کمیشن لے گا۔ مگر زید کو کچھ بھی نہیں ملے گا کیونکہ زید محنت نہیں کرتا اگر زید دوسرے لائنوں پر محنت کرتا اور 5* ہو جاتا تو زید اپنے عہدے کی وجہ سے نیچے عمر کے 4* خریداری میں کمیشن کا حقدار بن جاتا لہٰذا کمپنی نے کمیشن کا ایک ایسا نظام وضع کیا ہے کہ اگر یہ لائن اور کروڑ لوگوں تک بھی پہنچ جائے تو اس لائن میں بالواسطہ اور بلاواسطہ صرف وہ لوگ کمیشن لیتے ہیں جو محنت کرتے ہیں اور نیچے والوں سے سنئیر Senior ہوتے ہیں۔

اس نظام میں یہ خوبی بھی ہے کہ 5* کے عہدے پر پہنچنے کے بعد ہر ایک ڈسٹری بیوٹر کو ہر ماہ 3000 روپے کی لازمی ذاتی خریداری کرنی پڑتی ہے تا کہ وہ خود بھی پروڈکٹس استعمال کریں کیونکہ اگر خود استعمال نہ کریں اور دوسروں کو تعریفیں کریں تو یہ بھی جھوٹ کے زمرے میں شامل ہوگا پروڈکٹس کی انتخاب کیلئے اور مشورے کیلئے ہمارے ہر ایک سنٹر پر MBBS ڈاکٹر موجود ہوتا ہے اگر کسی ڈسٹری بیوٹر اپنے خاندان کی کسی مریض کا علاج کرنا ہوتا ہے تو ڈاکٹر کی فری خدمات موجود ہوتی ہے۔ الحمد اللہ ہماری ہی پروڈکشن سے ایسے لاعلاج مریض جو لاکھوں روپے کر خرچ کرتے ہیں اور ٹھیک نہیں ہوتے وہ ہم سے رجوع کرتے ہیں جسمیں امراض قلب، فالج، دمہ، شوگر، ہیپاٹائٹس، ٹی بی، اور Neurology کے تمام Cases کے بے شمار رزلٹ عوام کے سامنے ہیں کمیشن کے علاوہ کمپنی مختلف اعزازات بھی دیتے ہیں۔ مثلاً موٹر گاڑیاں سمندری یاٹس ہوائی جہاز اور بیرون ممالک میں مالکانہ حقوق پر گھر یہ اعزازات ہماری کمیشن کی ماہانہ کٹوتی سے ہوتی ہے اسکے علاوہ گورنمنٹ ہماری کمیشن میں سے 10% انکم ٹیکس بھی کاٹتی ہے جبکہ ہر پروڈکٹس کی Sale پر 15% جنرل سیل ٹیکس بھی کاٹتی ہے۔

بعد اگر اُسکو چیز اچھی لگے تو دوسرے کو بتاتا ہے جب دوسرا شخص وہی پروڈکٹ خریدتا ہے تو گویا اُس کو وہی کمیشن دیتا ہے جو عام کمپنیاں ٹی وی اخبار کو دیتی ہے اُس کمپنی میں مشہور کرنے کا ذریعہ استعمال کنندہ ہوتا ہے کیونکہ استعمال کنندہ ہی بہتر اشتہار کنندہ ہوتا ہے کیونکہ اُس نے وہ چیز استعمال کی ہوتی ہے اب اگر وہی شخص اس کو باقاعدہ بزنس کی صورت میں کرتا ہے تو پھر وہ اپنی ایک ٹیم بناتا ہے اور اُس ٹیم کی پیشہ ورانہ تربیت کرتا ہے اس تربیت کیلئے نہ صرف ملک کے دور دراز علاقوں میں جانا پڑتا ہے بلکہ بیرونی ممالک میں بھی تربیت کیلئے جاتے ہیں۔

ٹائنز انٹرنیشنل کا طریقہ کار بھی ڈائریکٹ سیلنگ ہیں اسمیں کوئی بھی شخص اپنی مرضی کا پروڈکٹس خریدتا ہے اور اُسے استعمال کرتا ہے عام مارکیٹ اور ہمارے ہاں فرق یہ ہے کہ اگر کوئی شخص عام کلینک سے علاج کرتا ہے تو وہ ڈاکٹر کو دوائی کے پیسے بھی دیتا ہے اور اگر ٹھیک ہو جائے۔

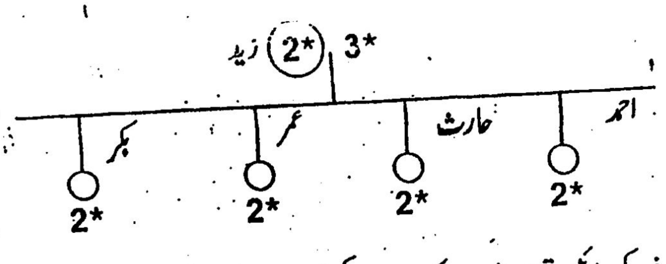
تو پھر اپنے دوستوں کو بھی مشورہ دیتا ہے کہ فلاں سے علاج کریں تو ڈاکٹر کو مزید بزنس دیتا ہے لیکن مذکورہ آدمی کو کچھ بھی نہیں ملا یہاں پر جب وہ کمپنی سے چیزیں خریدتا ہے تو اس کے ساتھ رجسٹریشن بھی کرتا ہے کمپنی رجسٹریشن کی 900 فیس لیتی ہے اور اسکے بدلے اُسے بزنس چلانے کیلئے مراعات دیتی ہے جس میں بزنس کٹ رسالہ جات کوڈ نمبر کارڈ 20% پر رعایتی خریداری کا حق اور قیمتی ٹریننگ فری ہوتی ہے جب اس شخص کو کوڈ نمبر ملتا ہے تو یہ کوڈ 200 ممالک میں استعمال ہوتا ہے اب اگر دنیا کے کسی کونے میں بھی کسی شخص کو پروڈکٹس متعارف کروائیں تو اس شخص کو کمیشن ملتا ہے کیونکہ یہ اُسکی ذاتی محنت کا نتیجہ تھا کمیشن اُس صورت میں ملتا ہے جب پروڈکٹس فروخت ہوا سکے بغیر ہر کسی کو کمیشن نہیں ملتا۔

پروڈکٹس کی مقدار اور فروخت پر نمبر ملتے ہیں اور پروموشن ملتی ہے جسمیں بالواسطہ اور بلاواسطہ دونوں شامل ہیں۔ یہاں پر ہر شخص اپنی مرضی اور پسند کی چیز خریدتا ہے اور کسی Sponser کے ذریعے ہی سے اُسے پتہ چلتا ہے کیونکہ ہماری چیزیں عام مارکیٹ میں دستیاب نہیں ہوتی تا کہ عوام ہی کو زیادہ سے زیادہ فائدہ دیا جائے اور اشتہار بازی پر بے جا پیسے خرچ کرنے کی بجائے عوام الناس کو فائدہ مل سکے جسکی وجہ سے ملک میں غربت اور بے روزگاری کا خاتمہ بھی ہوگا اور صحت بھی اچھی ہوگی۔ ہمارے کمپنی کے اُصولوں کے مطابق لوگ ہماری پروڈکٹس استعمال کرتے ہیں اور صحت حاصل کرتے ہیں جبکہ دوسروں کو ان کی استعمال کی ترغیب دینے سے دولت حاصل ہوتی ہے۔

کمیشن کا طریقہ کار

کمپنی کے قانون کے مطابق جو شخص ہماری کمپنی سے 6000 روپے کی کوئی بھی خدیداری کرتا ہے اور ساتھ رجسٹریشن بھی کرتا ہے تو اُسکو ایک عہدہ بھی دیا جاتا ہے جسکو 2* ڈسٹری بیوٹر کہلاتا ہے اب اُس شخص کی مزید ٹریننگ ہوتی ہے کہ پروڈکٹس کو زیادہ سے زیادہ لوگوں کو متعارف کیا جا سکے اگر یہی شخص چند لوگوں کو پروڈکٹس متعارف کروائیں تو یہ اُسکی محنت ہے اور اسی محنت کی وجہ سے اُسے کمپنی کمیشن دیتی ہے یہ وہ کمیشن ہے جو دوسری کمپنیاں ٹی وی اخبار اور Middemen کو دیتی ہے۔

مثلاً



زید نے چار لوگوں کو پروڈکٹس متعارف کروائیں تو ان میں زید کو 20% کمیشن ملے گا یعنی ہر گروپ سے 5% اب زید ان چاروں کے ساتھ مل کر کام کرے گا دن رات ان کی تربیت کرے گا اس تربیت میں مندرجہ ذیل ٹریننگ شامل ہوتی ہے۔

1) OPP, Tiens oppertunity mectig	1 1/2 گھنٹے
2) NDO, New Distributor Oriendtation	3 گھنٹے
3) BPT. Basic product traing	3 گھنٹے
4) ADVANCE Advance Traing	5 گھنٹے

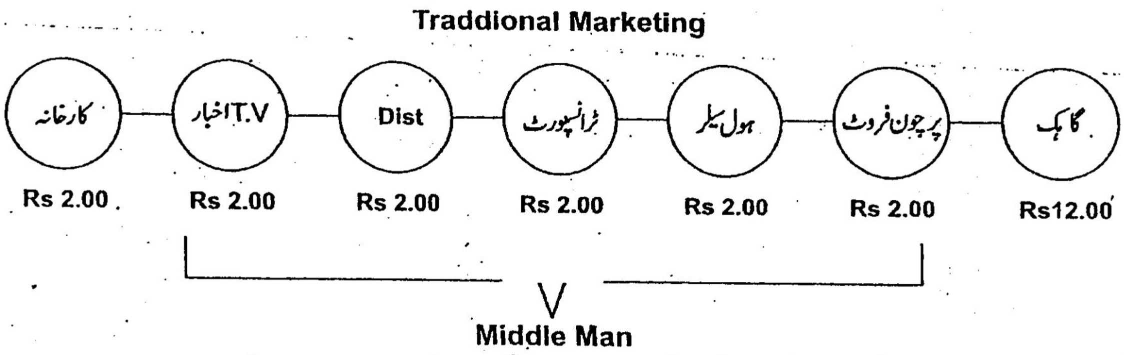
سلسلہ سوال وجواب

سوال: کمپنی میں ممبر بننے کیلئے 900 روپے کیوں ضروری ہے؟

جواب: کمپنی اپنی پروڈکٹس Direct selling کے ذریعہ بیچتی ہے کمپنی کا مارکیٹنگ بجٹ 55% ہے اگر کمپنی Direct seling نہ کریں تو یہی پیسے اشتہارات کے نذر ہو جائینگے۔ اشتہار بازی سے بچنے کیلئے یہی پیسے عوام میں تقسیم ہوتے ہیں کیونکہ کمپنی اشتہار بازی نہیں کرتی جو شخص ہم سے پروڈکٹس کی خریداری کرتا ہے اُسے استعمال کرتا ہے اور دوسروں کو بتاتا بھی ہے تو کمپنی کی Sale ہوتی ہے اب یہی شخص کمپنی کیلئے Middle Man کی کردار ادا کرتا ہے جسکو السمسار بھی کہتے ہیں اب کمپنی میں صرف نام نہیں چلتے نام کے ساتھ کوڈ نمبر لازمی ہوتا ہے کیونکہ یہ کمپنی 200 ممالک میں کام کرتی ہے اگر رجسٹریشن اور کوڈ نمبر نہ ہو تو کمپنی کمیشن کس طرح اور کس کو بھیجے لہٰذا کمپنی رجسٹریشن کی 900 روپے اس لیے لیتی ہے کہ خریدار کو کمپنی کو سمجھنے کیلئے پورا موقع فراہم کریں۔ جسکی عوض کمپنی اُسے برنس کٹ، رسالہ جات کوڈ نمبر اور قیمتی کریڈٹ کارڈ و دیگر قومی اور بین الاقوامی تربیت دیتی ہے اسکے علاوہ یہ شخص کمپنی سے 20% ڈسکاونٹ پر CDs کوئی بھی چیز لینے کا حقدار بنتا ہے اب اگر وہ اپنے دائرے کو وسیع کرنا چاہے تو کمپنی اُسے تمام تر سہولیات مہیا کرتی ہے اور یہ رجسٹریشن تاحیات ہوتی ہے اگر خدانخواستہ موت واقع ہو تو اُن کے وارثوں کو منتقل ہو جاتی ہے۔

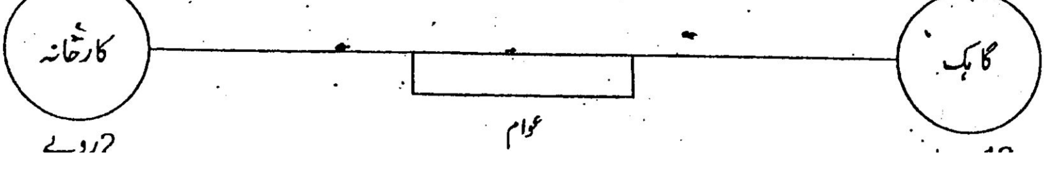
سوال: اگر ان پروڈکٹس کی افادیت اتنی ہی زیادہ ہوتی ہے تو سوائے کمپنی کے ممبران کے عام لوگوں کے پاس کیوں نہیں ہے جبکہ اس دور میں معمولی فائدے کی چیز بھی عام مارکیٹ میں دستیاب ہوتی ہے۔

جواب: جو چیزیں عام مارکیٹوں میں دستیاب ہوتی ہے وہ Treadidonal Marketing کی ہوتی ہے اُن چیزوں پر کمپنیاں کروڑوں روپے کے بے جا خرچے ڈال کر عوام الناس کے سامنے لاتی ہے کیونکہ ٹی وی۔ اخبارات، سائن بورڈ اور دوسرے ذرائع سے پتہ چلتا ہے کہ فلاں چیز مارکیٹ پہنچ گئی ہے مثلا



"کارخانہ میں 2 روپے کی چیز بنی اور گاہک تک پہنچتے پہنچتے 12 روپے کی ہوئی اب اتنے ہی ذرائع استعمال کرنے کے بعد عام مارکیٹ میں دستیاب ہو جانا کوئی تحیر پرت کی بات نہیں یہ کسی نے نہیں سوچا کہ دو روپے کی چیز ہمیں کیوں 12 کی ملی یہ 10 روپے کہاں گئے کن کے جیبیں بھری کن غریبوں سے پیسے نکل کر کن مالداروں کی جیبیں بھر گئی۔

اگر ہم Pepsi کی مثال ہی تو یہ دو روپے کی ہے لیکن ہم عام دستیاب مارکیٹ میں 12 روپے کی استعمال کرتے ہیں Pepsi والے سالانہ T.V والوں کو 5 کروڑ روپے دیتے ہیں۔ TV والے فلم انڈسٹری کے فنکاروں (ملعونوں) کو بلا کر ناچ گانا کرتے ہیں اور بھاری رقم دیگر Pepsi کی قیمت ہیں شامل کرتے ہے مختلف کرکٹر صاحبان آ کر لاکھوں لے جاتے ہیں پھر آگے دیگر واسطے ملک کر تمام تر بوجھ غریب گاہک سے آپڑتا ہے Pepsi نے 80% مارکیٹنگ بجٹ صرف Middle Man پر خرچ کیا اسلئے اُن کی چیزیں عام مارکیٹ میں دستیاب ہیں۔



یہاں پر کارخانہ ہیں چیز دو روپے کی ہے لیکن گاہک کو پھر بھی 12 ہی کی ملے گی یہاں پر Middle Man کا بجٹ عوام کی جیب میں چلا جاتا ہے کیونکہ ہماری چیزیں عام مارکیٹ میں دستیاب نہیں ہے کیونکہ ہم اشتہار بازی نہیں کرتے ہماری چیزوں کو Middle Man کی ضرورت نہیں عوام ہی کے ذریعے عوام کو پتہ چلتا ہے کہ فلاں چیز کہاں ہے تاکہ عوام ہی کو وہی کمیشن ملے جو Middle Man کو ملتا ہے۔

اس میں Sole Distributor استعمال کنندہ ہی کے پاس ہوتا ہے تاکہ استعمال کرنے کے بعد اگر وہ کسی کو بتائے کہ فلاں چیز فلاں جگہ ہے تو کمپنی Middle Man بجائے متعلقہ شخص کو کمیشن کا حق دیتی ہے عام مارکیٹ میں دستیاب کروانے کیلئے کمپنی تمام پیسے Middle Man پر خرچ کرتی جسکی وجہ سے عوام کمیشن سے محروم رہیں گے جس طرح Tradional مارکیٹ میں ذکر ہے۔

Tiens کمپنی نے اس مقصد کیلئے 55% بجٹ مختص کیا ہے اب یہ بجٹ استعمال کنندہ ہی کے جیب میں جائے گا۔

یہ کوئی نیا کام نہیں ہے جسکی وجہ سے لوگ پریشان ہو رہے ہیں ہم ہر وقت ڈاکٹروں کی ہوٹلوں کی سکولوں کی اور دیگر روزمرہ استعمال کی چیزوں کی مشہوریاں کرتے رہتے ہیں مگر ہمیں کچھ بھی نہیں ملتا جبکہ خریداری سے پہلے ایک دوسرے سے مشورہ بھی کرتے رہتے ہیں کس ڈاکٹر کے پاس جاؤں کونسا موبائل سیٹ لوں آور ہم مشورے دیتے رہتے ہے لیکن کمپنیوں اور ڈاکٹروں کو بزنس مل جاتا ہے اور ہم ادھورے رہ جاتے ہیں۔ اب اگر اتنا اچھا نظام کہ ہمارے باتوں کی وجہ سے لوگ Tiens کی چیزیں خریدتے ہیں اور Tiens ہمیں Middle Man کا درجہ دیتی جس سے عوام کی معیار زندگی بلند ہو تو پھر اعتراض کیوں؟ صرف System کو مکمل سمجھنے کی ضرورت ہے اور سمجھنے کیلئے کم از کم دو گھنٹے کی مطالعے کی ضرورت ہے۔

سوال نمبر 3: کمیشن میں ممبر اول کی کوئی محنت شامل نہیں ہوتی یہ کیسے جائز ہے؟

جواب: ممبر اول لیڈر کی حیثیت رکھتا ہے جب تک ممبر اول کام کرتا ہے اور ٹیم کو Motirate رکھیں۔ مختلف جگہوں پر جا کر ٹریننگ دیتا رہے دن اور رات محنت کریں تو ٹیم آگے چلتی ہے ورنہ رک جاتی ہے۔

Tiens میں اس وقت صرف پاکستان میں 60,000 لوگ کام کرتے ہیں اس میں صرف 8.3% لوگوں کو کمیشن ملتا ہے باقی 92% کو نہیں ملتا کیونکہ یہ لوگ دن رات کام نہیں کرتے ہیں۔

میرا نام سید طاہر شاہ ہے میں 8* ڈسٹری بیوٹر دو سال کمپنی میں ہو گئے 6000 ہزار لوگوں کا لیڈر ہوں 2 لاکھ روپے ماہانہ لیتا ہوں میں نے اس مشن کی خاطر 18 گریڈ کی نوکری آجکل چھوڑ دی ہے اور Full Time کر رہا ہوں اگر ایسی بات ہوتی تو 6000 لوگوں کے باوجود میں روزانہ سینکڑوں کلو میٹر سفر کیوں کرتا ہوں۔ گھر سے مہینوں اور ہفتوں گھر سے دور کیوں رہتا ہوں نماز عشا کے بعد لوگوں کو ٹریننگ میں بٹھا کر نماز فجر تک ساری رات محنت کیوں کرتا ہوں لوگ 8 گھنٹے محنت کرتے ہیں آور ہم 24 گھنٹے اپنے کام میں مصروف رہتے ہیں جتنا رینگ اور عہدہ بڑھتا ہے تو ذمہ داریاں اور کام بڑھتا رہتا ہے اگر کسی کو شک ہو تو آ کر میری شب و روز کا مطالعہ کر لیں کہ محنت کس کو کہتے ہیں؟ رزق حلال کیسے کمایا جاتا ہے؟ انشاء اللہ اس کا جواب عملی زندگی سے دوں گا۔

سوال نمبر 4: خواہ کسی خریدار کو ضرورت ہو یا نہ ہو خریدار صرف لالچ اور پیسے کی وجہ سے کمپنی میں شامل ہوتا ہے؟

جواب: ہم کسی کو مجبور نہیں کرتے جسکو ضرورت ہو وہ چیز لیتا ہے جسکو ضرورت نہ ہو تو وہ چیز نہیں خریدتا۔

اقوام متحدہ WHO کے مطابق اس وقت دنیا میں 25% لوگ صحت مند ہیں آور 75% لوگ بیمار ہیں ہم نے پاکستان کا سروے کیا ہے۔ جہاں ہر صرف 5% لوگ صحت مند پائے گئے اور 95% لوگ کسی نہ کسی عارضے میں مبتلا ہیں کیونکہ مندرجہ ذیل وجوہات کی وجہ سے لوگ بیمار ہوتے ہیں۔

۱) خراب پانی

۲) آلودہ ہوا

۳) ناقص خوراک

۴) ناقص بود و باش

آنے والے بیماریوں سے محفوظ رہیں۔

مثلاً ہم Clacium کی مثال لیتے ہے 109 بیماریاں Calsium کی کمی کی وجہ سے ہوتی ہے ہر انسان کو روزانہ 800 ملی گرام سے لیکر 1500 ملی گرام کیلشیم کی ضرورت ہے پاکستان ایک غریب ملک ہے یہاں روزانہ اتنی مقدار میں کیلشیم لوگ نہیں کھا سکتے جسکی وجہ سے اوسط زندگی 49 سال پر آ گئی جبکہ جاپان اور دیگر مغربی ملکوں میں 80 تا 90 سال ہے اب اگر یہ کہا جائے کہ ضرورت نہیں ہے تو ایک بڑی حقیقت سے منہ موڑنے کی مترادف ہے اس وقت پاکستانی خواتین میں 3 کروڑ لوگ Asteoprocess کی موزی مرض میں مبتلا ہیں اور اسکی بڑی وجہ کیلشیم Calcium کا عدم استعمال یا بازاری Calcium کا استعمال جو کہ چونے کے پتھرے سے بنتی ہے اور گردوں میں پتھریاں بنانے کا ذمہ دار ہے Asteoprocens بیماری اس کیلشیم کی وجہ سے ہوتی ہے۔

ہماری H. Calcium No,1 منگولیاں کی گائے Zimbolotic کی ریڑھ کی ہڈی سے بنتی ہے 90% خون میں جذب ہوتی ہے علمائے ملائیشیاء کے حلال سرٹیفیکیٹس کا حامل ہیں اور گردوں کو نقصان نہیں پہنچاتا۔ مزید علم کیلئے 3 گھنٹے لیکچر کی ضرورت ہے۔ یہ تو صرف ایک پروڈکٹس کی ضرورت ہے۔ علاوہ ازیں 1000 پروڈکٹس ہے اور اب تو روزمرہ استعمال کی چیزیں ٹوتھ پیسٹ تک سپر سٹور بن رہے ہیں جہاں ہر ہر شخص اپنی ضرورت کی چیز خریدے گا اور کمیشن Sponser کو ملتا رہے گا۔

سوال: کیا یہ سودی طریقہ نہیں ہے۔ ؟

جواب: سود تو یہ ہے کہ میں کسی کو پیسے دے دوں اور پھر بغیر کسی نقصان کے ماہانہ سالانہ اُس سے اضافی رقم طلب کرتا رہوں یہ دنیا کا ایک حلال اور جائز کاروبار ہے۔

احل اللہ البیع وحرم الربوٰ

دنیا میں 32 کھرب سالانہ کا کاروبار ہو رہا ہے جب تک ایک شخص کمپنی کی پروڈکٹس استعمال نہیں کرے گا اور متعارف نہیں کروائے گا تو ایک پیسہ بھی نہیں ملتا ہے جب تک انسان اپنا قیمتی وقت اس کاروبار میں نہیں لگائے گا تو پیسہ نہیں ملے گا۔

الحمد اللہ ہماری سالانہ صرف Calciums 40 ارب روپے کی فروخت ہو رہی ہے اور کمپنی کے پروڈکٹس کی فروخت کرنے کا ذریعہ ہم ہی ہے ہم کام نہیں کریں گے تو پروڈکٹس فروخت نہیں ہوگی جب تک پروڈکٹس فروخت نہیں ہوگی تو کمیشن ملنا ناممکن ہے کمیشن اور آمدنی محنت کے بغیر نہیں ہوتی۔ سود اور کاروبار میں بڑا فرق ہے اگر کوئی آدمی یہ سمجھیں کہ 6000 روپے کی پروڈکٹس خرید کر چند لوگوں کو متعارف کروانے کے بعد گھر میں بیٹھ جاؤں گا اور کمیشن سے ہمیشہ کیلئے مستفید ہوں گا تو یہ اسکی بھول ہے اور دیکھیں کہ کون شخص ہے جو گھر میں ہو کہ سود لے رہا ہے یہ بات اُس وقت ہوگی جب بندہ System سے بے خبر ہو اور کسی کی سرسری بات سن کر حلت یا حرمت کا جواب صادر کریں یہ مناسب نہیں۔

سوال: کمپنی میں گاڑیاں، ہوائی جہاز اور سیاحتی دورے انعام کے زمرے سے خارج یہ بات بالکل بے بنیاد ہے پہلے تو ہمارے ہاں انعام کا کوئی Concept نہیں ہے یہ ہماری خون پسینے کی کمائی ہے ہمیں جو ماہانہ کمیشن ملتی ہے اُس میں کمپنی 7% کاٹتی رہتی ہے اور 8* عہدے کے بعد وہ جمع شدہ کمیشن ہمیں گاڑی، ہوائی جہاز اور امریکہ میں گھر دینے کی صورت میں دیتی ہے یہ ہمارے ہی پیسے ہوتے ہیں یہ کوئی انعام یا لارٹری نہیں ہے محنت کا فلسفہ سے یہاں تک پہنچنے کیلئے ایک انسان کئی چیلنجوں سے گزرتا ہے کبھی کبھی موت سے بھی کھیلنا پڑتا ہے۔ اگر کوئی محنت دیکھنا چاہتے تو ٹائنز کے سنیئر لیڈرز 8* اور اوپر والے ڈسٹری بیوٹرز سے پوچھیں کہ وہ اس مقام پر کیسے پہنچے؟

سوال: اس میں حلال اور حرام کا اختلاط ہے لہٰذا حرام ہے۔ (اسکا جواب تفصیل سے دیا جا چکا ہے)

جواب: اگر صرف ممبر سازی ہو اور پروڈکٹس نہ ہو یا استعمال نہ ہو یا ضرورت نہ ہو تو بلاشبہ حرام ہے Mony Gam جیسے کہ پہلے کمپنیاں آئی اور لوگوں کو ممبر بنایا اور عوام کو لوٹا۔

یہ وہ کمپنی نہیں ہے یہ پاکستان سے دُگنا مالدار ہے اور پاکستان کو ہر مصیبت میں امداد دیتی ہے ہماری حکومت اس بات پر گواہ ہے اگر کسی صاحب کو مزید معلومات کی ضرورت ہو تو مندرج ذیل فون پر رابطہ کریں یا شرف ملاقات بخشوا کر روبرو مذاکرات کریں تا کہ حقیقت ظاہر ہو۔

المستفتی ... واللہ اعلم ... [illegible]

الجواب حامداً مصلیاً

استفتاء میں درج ٹائنز کمپنی کے طریقہ کار پر غور کیا گیا۔ آجکل اس نوعیت کی بہت سے کمپنیاں ایسی آئی ہیں جو کم قیمت کی چیز بہت مہنگے داموں فروخت کرتی ہیں اور ساتھ ساتھ آگے ممبر بنا کر اس پر کمیشن دینے کی پیشکش کرتی ہیں لوگ کمیشن کے لالچ میں آکر کم قیمت کی چیز مہنگے داموں خریدتے ہیں، جو شرعاً قمار یعنی جوئے ہی کی ایک شکل ہے۔

اگر ٹائنز کمپنی کی مصنوعات بھی ثمن مثل یعنی عام بازاری قیمت سے زیادہ پر فروخت کی جاتی ہیں تو یہ کاروبار بھی ناجائز ہے۔ اگر اس کمپنی کی مصنوعات بازار میں دستیاب نہ ہوں جیسا کہ استفتاء سے معلوم ہوتا ہے تو پھر ثمن مثل معلوم کرنے کا طریقہ یہ ہے کہ اگر کوئی شخص یہ مصنوعات خریدنے کے بعد ان کو بازار میں فروخت کرے تو لوگ اسی قیمت میں لینے پر تیار ہو جائیں گے جس قیمت پر یہ اشیاء اس نے کمپنی سے خریدی ہیں یا نہیں؟ اگر لوگ اسی قیمت پر لیتے ہوں تو یہ علامت ہے کہ اس کی قیمت بازاری قیمت کے برابر ہے اور اگر لوگ اتنی قیمت دینے کے لئے تیار نہ ہوں تو یہ علامت ہے کہ اس کی قیمت بازاری قیمت سے زیادہ ہے۔ اور یہ زیادہ قیمت داؤ پر لگی ہوئی ہے کیونکہ ممکن ہے کہ شخص ممبر نہ بنا سکے تو اس صورت میں اس کی دی ہوئی زائد رقم ڈوب جائیگی۔

اور اگر ٹائنز کمپنی کی مصنوعات کی قیمتیں عام بازاری قیمتوں کے برابر ہوں یا بہت معمولی فرق ہو تو پھر بھی اس کمپنی میں درج ذیل امور شرعی اعتبار سے قابل اشکال ہیں:

۱: مارکیٹنگ کرنے کے لئے نوسو روپے فیس وصول کی جاتی ہے۔ اس کے بعد اس کو مارکیٹنگ کی اجازت دی جاتی ہے، یہ رقم بلاعوض ہے اور اس میں قمار کا پہلو پایا جاتا ہے، کیونکہ ممکن ہے کہ کوئی شخص کوئی ممبر نہ بنا سکے اور اس کے نوسو روپے ڈوب جائیں، اور یہ بھی ممکن ہے کہ بہت سے ممبر بنا کر بہت سی رقم کمالے۔

اور اس رقم کے عوض جو کٹ دیا جاتا ہے یا جو ٹریننگ دی جاتی ہے اس کا استعمال اس مارکیٹنگ کے علاوہ اور کہیں ممکن نہیں۔ اگر کوئی شخص مارکیٹنگ نہ کرسکے تو اس کے لئے یہ تمام چیزیں بے کار ہیں۔ اسلئے یہ ضروری ہے کہ اس شرط کو ختم کیا جائے۔

۲: کمیشن کا حقدار بننے کے لئے چار ممبر بنانا شرط ہے۔ اگر کوئی شخص تین ممبر بنالے اور چوتھا نہ بنا سکے تو اس کی محنت کا کوئی صلہ اس کو نہیں ملتا۔

شرعی اعتبار سے یہ جائز نہیں اس میں ایک تو کسی شخص کو محنت رائیگاں جاتی ہے، دوسرا یہ کہ اس میں اجرت وجود وعدم کے درمیان دائر ہے۔ گویا اسطرح عقد ہوا کہ اگر چار ممبر بنائے تو اتنی اجرت ملیگی، اور چار سے کم ممبر بنائے تو کوئی اجرت نہیں ملیگی۔ اور یہ درست نہیں، ہاں اگر یوں ہوتا کہ تین تک ممبر بنانے پر اجرت کم دی جاتی اور چار ممبر بنانے پر اجرت زیادہ ہوتی تو اس کی شرعاً گنجائش ہے۔

فی الهندية: لو قال إن خطته اليوم فبدرهم وإن خطته غدا فلا أجر لك فإن خاطه فی اليوم فله درهم وإن خاطه فی الغد فله أجر مثله لا يزاد علی درهم بالاجماع ۔ كذا فی محيط السرخسی ۔

فی المبسوط للسرخسی: وهذه فصول أحدها أن يقول إن خطته اليوم فلك درهم وإن خطته غدا فلا شیء لك وهو فاسد بالاتفاق ؛ لأن هذه مخاطرة ؛ فإنه شرط له علی نفسه درهما إن خاطه اليوم ولنفسه عليه العمل إن لم يخطه اليوم وهو صورة القمار فكان فاسدا ولأنه يصير تقدير كلامه كأنه قال : لك أجر درهم علی خياطتك أو لا شیء ولو قال ذلك كان العقد فاسدا وكان له أجر مثله لا يجاوز درهما فهذا مثله

والفصل الثانی أن یقول إن خطت خیاطة رومیة فلك درهم وإن خطته خیاطة فارسیة فلك نصف درهم أو یقول إن خطته قباء فلك درهم وإن خطته قمیصا فلك نصف درهم فعلی قول أبی حنیفة رحمه الله الأول العقد فاسد کله وهو قول زفر والشافعی رحمهما الله وهو القیاس ثم رجع أبو حنیفة فقال الشرطان جائزان وهو قول أبی یوسف ومحمد وجه قوله الأول : أن العقد علیه مجهول عند العقد والبدل مجهول وجهالة أحدهما فی المعارضة تکون مفسدة للعقد فجهالتهما أولی کما لو قال : بعت منك هذا العبد بألف درهم أو هذه الجاریة بمائة دینار أو زوجتك أمتی هذه بمائة درهم أو ابنتی هذه بمائة دینار فقال : قبلت کان باطلا وهذا ؛ لأن عقد الإجارة یلزم بنفسه وإذا لم یعین علیه نوعا من العمل عند العقد لا یدری بماذا یطالبه فکان العقد فاسدا ووجه قوله الآخر أنه خیره بین نوعین من العمل کل واحد منهما معلوم فی نفسه والبدل بمقابلة کل واحد منهما مسمی معلوم فیجوز العقد کما لو اشتری ثوبین علی أن له الخیار یأخذ أیهما شاء ویرد الآخر وسمی لکل واحد منهما ثمنا وهذا ؛ لأن الأجر لا یجب بنفس العقد وإنما یجب بالعمل وعند العمل ما یلزمه من البدل معلوم وکذلك عقد الإجارة فی حق المعقود علیه کالمضاف وإنما ینعقد عند إقامة العمل وعند ذلك لا جهالة فی المعقود علیه بخلاف النکاح والبیع فالعقد هناك ینعقد لازما فی الحال والبدل یستحق بنفس العقد فإذا لم یکن معلوما عند العقد کان العقد فاسدا

والفصل الثالث أن یقول إن خطته الیوم فلك درهم وإن خطته غدا فلك نصف درهم فعند أبی حنیفة رحمه الله الشرط الأول جائز والثانی فاسد وعندهما الشرطان جائزان.

۳: کسی ممبر کے فائیو اسٹار بننے کے بعد کمیشن حاصل کرنے کیلئے یہ شرط ہے کہ وہ ممبر خود تین ہزار کی خریداری کرے۔ یہ شرط فاسد ہے۔ اس شرط کو ختم کرنا ضروری ہے۔ اسطرح نیچے والے ممبر کا زیادہ اسٹار والا ہونے کی وجہ سے اوپر والے ممبر کو کمیشن سے بالکلیہ محروم کرنا اس کی محنت کو ضائع کرنا ہے جو جائز نہیں۔ اسلئے اس شرط کو ختم کرنا لازم ہے۔

لہذا ان ترمیمات کو قبول کر کے نیا طریقہ کار وضع کیا جائے جس میں درج بالا امور کا خیال رکھا گیا ہو اس کے بعد دوبارہ ہمارے ہاں سے سوال کیا جائے تو اس نئے طریقہ کار پر غور کر کے جواب دیا جائیگا۔ واللہ اعلم بالصواب

(سید حسین احمد)

دارالافتاء دارالعلوم کراچی

الجواب صحیح
بندہ محمد تقی عثمانی عفی عنہ
دارالافتاء دارالعلوم کراچی ۱۴
۱۹-۱۱-۱۴۲۶ھ

الجواب صحیح
احقر محمود اشرف غفراللہ
...۱۴۲۶ھ

نائب مفتی
دار الافتاء
مفتی